

IMR144: Annette Rosenkötter

IMR144: Vergaberecht, Ausschreibungen, EU-Binnenmarkt, Öffentliche Hand, Anwälte als Dealmaker

Episode 144 | Gäste: Annette Rosenkötter | Veröffentlicht: 15.11.2022

[00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode irgendwas mit Recht. Mein Name hat sich noch immer nicht geändert, ist Marc Ohrendorf und ich spreche heute mit Dr. Annette Rosenkötter.

[00:20] Dr. Annette Rosenkötter:

Hallo Herr Ohrendorf, grüße Sie.

[00:22] Marc Ohrendorf:

Hallo Frau Rosenkötter. Grüße Sie auch. Sie haben mich netterweise zu sich hier nach Frankfurt eingeladen. Wir sitzen an einem, naja, ein bisschen bewölkten Tag in einem der kleineren Gebäude in Frankfurt, aber dennoch im zehnten Stock hier bei Ihnen bei FPS. Können Sie so ein kleines bisschen was zur Kanzlei vielleicht einstiegsweise erzählen?

[00:40] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja, wir sind ja baulich mittelgroß, aber gucken dafür umso schöner auf alles Mögliche drauf. Wir sind ansonsten in der Gesamtlandschaft der Kanzleien, muss man sagen, auch mittelgroß. Wir sind ein großer deutscher Mittelständler. Wir sind eine Full-Service-Kanzlei und haben Standorte in Frankfurt, Hamburg, Berlin und Düsseldorf. Und wir machen im Prinzip alles an Rechtsberatung, was ich brauche als Unternehmen oder, sagen wir mal, öffentlicher Player am Markt, sei es jetzt eben im IT-Bereich, Baubereich, IP-Bereich. Urheberrecht Datenschutz ist auch eine der traditionellen Säulen. Die Kanzlei hat bei einer ihrer Wurzeln tatsächlich eine sehr, sehr alte Historie, auf die sie zurückblicken kann. In Hamburg wurde der Standort schon vor vielen, vielen Jahren gegründet, nämlich von einem Zollbeamten der napoleonischen Verwaltung damals, der sich in eine Hamburgerin verliebt hat und, dessen Sohn, glaube ich, hat dann die Kanzlei gegründet. Und da gibt es nach wie vor viele Frankreich-Beziehung. Ich liebe diese Geschichte, deswegen packe ich sie immer gerne irgendwo rein. Ich glaube, wir warten irgendwann mal 170, 180 Jahre.

[01:48] Marc Ohrendorf:

Okay, das ist eine wilde Geschichte. Wann war das in etwa, wenn Sie sagen, es ist lange her? Also ungefähr 1850, Piemaldaumen. Ja, das ist schade, dass man da jetzt niemanden mehr fragen kann, was die Kanzlei so im Laufe der Zeit alles erlebt hat. Aber wahrscheinlich haben Sie noch ein bisschen eine Anekdote parat, oder? Durch welche Zeiten ist die Kanzlei so durchgegangen? gegangen und wie prägt das sie denn heute noch, dass sie sagen, ja gut, wir haben halt 170 Jahre Tradition im Haus.

[02:20] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja, also hier muss man ehrlicherweise sagen, der Frankfurter Standort ist nach dem zweiten Weltkrieg entstanden, aber gerade bei den Hamburgeren finde ich das schon tatsächlich, toller, in toller Weise spürbar, dass die eben auch sehr klassische Sachen machen, die, machen Transportrecht und diese, tatsächlich diese französischen Wurzeln sind immer noch, da, weil da eben in ganz großem Umfang französische Luxusgüteranbieter in IP-Themen beraten werden und auch ganz viele der Kollegen zweisprachige Herkunft oder Hintergrund haben. Und das finde ich schon eine Besonderheit, die auch Spaß macht im Umgang mit den Kollegen und man kann natürlich auch schöne Geschichten erzählen, wenn irgendwelche Luxusschuhe oder, andere schönen Güter dort eben Gegenstand von Rechtsberatung und Projekten sind. Das macht mir persönlich sehr viel Spaß, weil das eben sowas zum Anfassen ist.

[03:11] Marc Ohrendorf:

Das ist auch eine super Geschichte, die ihnen im Pitch natürlich so schnell niemand nachmachen kann beim Mandanten. Da sagt man, guckt mal Leute!

[03:17] Dr. Annette Rosenkötter:

Also hier können wir immer sagen, beim Bauen guckt aus dem Fenster. Es gibt eigentlich kein Hochhaus, wo nicht einer der Kollegen hier irgendwo beteiligt war. Das ist auch zutreffend und auch eine schöne Geschichte. Und da sind die Standorte eben jetzt so ein bisschen unterschiedlich.

[03:29] Marc Ohrendorf:

Dann lassen Sie uns das Bild noch kurz komplettieren.

[03:32] Dr. Annette Rosenkötter:

In ihrer Schwerpunktsetzung, von ihrer Herkunft her, die eben immer noch so ein bisschen auch den Schwerpunkt im heutigen Doing mit prägt.

[03:43] Marc Ohrendorf:

Sie haben einen Standort in Hamburg, in Frankfurt. Wo noch? Okay, also vier Standorte in Deutschland gibt es ja auch relativ häufig, dass man vielleicht so den Süden so ein bisschen ausspart.

[03:45] Dr. Annette Rosenkötter:

Berlin und Düsseldorf, genau.

[03:53] Marc Ohrendorf:

Umgekehrt an Kanzleien aus dem Süden, die den Norden aussparen, das sieht man ja hier und da. Und sie haben gesagt, für eine mittelständische Kanzlei relativ groß. Wie viele Berufsträgerinnen? Okay, das heißt, sie sind hier der größte Standort.

[04:02] Dr. Annette Rosenkötter:

In ganz Deutschland ca. 130. Hier in Frankfurt sind wir 80 Berufsträger. Genau, genau.

[04:10] Marc Ohrendorf:

Okay, dann hat man einen guten Gesamtblick. Sie sind jetzt eine der Partnerinnen hier am Standort. Das jetzt auch schon seit einiger Zeit. Ich würde mal gerne zunächst, das ist so hier häufig gewählter Einstieg in so den persönlichen Bezug, ein bisschen vor ihrem Einstieg hier in der Kanzlei ansetzen, und fragen, warum haben wir eigentlich Jura studiert?

[04:33] Dr. Annette Rosenkötter:

Wie viele befürchte ich, aus Verlegenheit. Es war klar, was mit Mathe wäre nicht das Richtige für mich. Ich habe zwischendurch überlegt, das Bundesland zu wechseln, um dem baden-württembergischen Mathe-Abitur zu entgehen. War dann doch nicht nötig, hat irgendwie auch so ganz gut geklappt. Ich habe mich immer für Geschichte, Politik, gesellschaftliche Themen interessiert. Habe mich nicht getraut, eine Journalistenschule zu gehen, weil ich dachte, nicht jeder kommt zur Zeit oder zur Süddeutschen. Und dann war Jura irgendwie das, wo man sich dachte, damit kann ich irgendwie so ziemlich alles machen. Und da wird sich schon was finden.

[05:05] Marc Ohrendorf:

Hm. Wie so häufig, ja. Ja, ja.

[05:08] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja, genau, wie so häufig. Und ja, das hat dann am Ende aller Tage, Gott sei Dank, ja auch ganz gut geklappt. Ich habe in Freiburg angefangen, komme aber auch aus Freiburg und habe dann etwas untypischerweise nach dem zweiten Semester schon gewechselt.

[05:13] Marc Ohrendorf:

Wo haben Sie studiert?

[05:22] Dr. Annette Rosenkötter:

Ich dachte, man muss irgendwann mal raus, um nicht in dieser wunderbaren Idylle. Es war wirklich ein tolles erstes Studienjahr mit tollen neuen Kontakten, sehr viel Spaß. Aber damit man da nicht hängen bleibt und seinen Lebtag da nie rauskommt, habe ich mich dann nach München bewegt, nicht zu weit von Bergen weg und war dann ein Jahr in München, bin dann nach Lausanne gegangen, wieder nach München zurück. Dort dann erstes Staatsexamen und dann auch Referendariat in München.

[05:49] Marc Ohrendorf:

Mhm. Referendariat in München war eine mutige Entscheidung, kommt mir da so gerade in den Sinn mit bayerischem zweiten Staatsexamen. Wie war das denn?

[05:55] Dr. Annette Rosenkötter:

Ich hatte kurz überlegt, ob ich nach Düsseldorf gehe, wie so viele andere auch, war dann auch damals zu Besuch und das hat mich irgendwie damals nicht richtig angesprochen. Und ich habe mich einfach in München auch, muss man sagen, privat da gerade sehr, sehr wohlgefühlt, hatte auch irres Glück, dass ich tatsächlich auch als quasi Auswärtige einen Referendarsplatz direkt in München bekommen habe und dann war das einfach so ein bisschen durch das gute private Umfeld. Und ich habe da auch gerade noch promoviert zwischen ersten und zweiten, auch wenn ich jetzt da noch einen Umzug dazwischen schiebe, das wird mir dann irgendwie alles too much. Ich wollte auch mit der Promotion dann fertig werden und dann ist es halt auch fürs zweite München geworden.

[06:36] Marc Ohrendorf:

Und wann haben Sie so Ihr Steckenpferd gefunden? Also Sie sind heute vor allem auch im Vergaberecht primär unterwegs, mit so allem was dazugehört natürlich. Gehen wir gleich noch ein bisschen drauf ein. War das dann schon zu der Zeit, dass Sie gemerkt haben, das finde ich eigentlich ganz spannend?

[06:49] Dr. Annette Rosenkötter:

Das findet nicht statt, nach wie vor ja an den wenigsten Unis. Also ich kannte, Vergaberecht eigentlich nicht im Studium. Ich habe mich für Europarecht interessiert, ich habe mich viel für auch umweltrechtliche Themen interessiert und war dann in der Wahlstation im Referendariat bei einer Kanzlei in Brüssel. Da gab es so ein bisschen Berührungspunkte mit Vergaberecht, EU-Beihilferecht. Und das fand ich sehr spannend. Und dann muss man sagen, war es schlicht und einfach Zufall, dass ich mich dann auf eine Stellenanzeige beworben habe, die neben öffentlichem Recht, auf das ich mich eigentlich fokussiert hatte, eben auch Vergaberecht so einen Gegenstand hatte. Und dann hat sich so ergeben.

[07:28] Marc Ohrendorf:

Und dann haben sie wo angefangen? Hier, okay.

[07:31] Dr. Annette Rosenkötter:

Hier. Ja, es ist mein erster Schreibtisch seit 21 Jahren. Ja, genau. Das war Zufall.

[07:39] Marc Ohrendorf:

Ah, sozusagen nicht ganz eigen gewächst, weil die Ausbildung ja woanders stattfindet, aber irgendwie dann ja doch. Ja, okay, interessant. Und das war Zufall? Wie sie gerade gesagt haben? Ja, also gesucht, Stellenausstreibung gefunden.

[07:49] Dr. Annette Rosenkötter:

Also ganz Stellenanzeige, NJW, damals der total klassische Weg.

[07:55] Marc Ohrendorf:

Heute natürlich komplett anders.

[07:59] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja, der ist genau aus der Suche. Und der Hintergrund, warum Frankfurt war, so ein bisschen, dass mein damaliger Freund und jetziger Mann auch, der wechselte gerade oder wollte wechseln. Und dann war so die Überlegung, wo können zwei Juristen, die ja jeweils mit guter Chance, was Spannendes finden. Und dann haben wir uns halt entschieden, wir gucken Richtung Frankfurt. Für uns privat hat man auch gesagt, naja, notfalls könnte man nach München auch pendeln. Zu meiner Familie in Freiburg wäre es nicht so weit. Und das war dann irgendwie Frankfurt.

[08:28] Marc Ohrendorf:

Ahem. Ja, aber interessant. Ich finde es schon immer interessant zu hören, welche Überlegungen so eine Rolle gespielt haben. Also das waren jetzt private Überlegungen, sie waren grundsätzlich, ziemlich flexibel. Umgekehrt gibt es auch häufig den Fall, das sage ich auch sonst im Podcast relativ oft, dass ich sage, wenn ihr ein gutes Team gefunden habt, während, das Refundariat schon, dann ist das viel wert und deswegen bleiben dann ja auch viele. Aber ja, dann war das eben so ihre Geschichte an der Stelle.

[08:52] Dr. Annette Rosenkötter:

Brüssel hätte ich mir damals jetzt auch nicht so richtig als Lebensmittelpunkt vorstellen können. Das ist jetzt auch ganz anders. Aber damals war das, muss man sagen, schon eben so ein bisschen, ja einmal diese Europa-Bubble von vielen internationalen Menschen, die aber eben zumindest damals nicht so richtig eigentlich Teil eines städtischen Lebens sind, sondern ihren eigenen Bereich haben, der für so eine Referendarsstation sehr, sehr lustig ist und sehr viel bietet. Aber als Lebensmodell fand ich diese Expert-Community ein bisschen komisch und konnte es mir auch nicht so richtig vorstellen.

[09:27] Marc Ohrendorf:

Hm, okay. Gut, dann sind Sie jetzt seit 21 Jahren, haben Sie gerade gesagt, hier im Haus. Lassen Sie uns noch mal ein kleines bisschen für die Zuhörenden darauf eingehen, was, eine Mittelstandskanzlei ausmacht und wie Sie sich vielleicht auch abgrenzen zu einer weltweit agierenden Kanzlei mit tausenden Berufsträgern. Wie würden Sie das beschreiben?

[09:48] Dr. Annette Rosenkötter:

Wir haben, denke ich, sehr viel Spielraum, wie wir unsere Tätigkeit und unsere Entwicklung in den Dezernaten gestalten können. Das ist, muss man sagen, wenn man es mal erlebt hat, eigentlich etwas, was einen fast nicht wechselfähig macht, dass man diese Freiheit hat, dass man sagt, ich möchte jetzt zum Beispiel einen Schwerpunkt, zum Beispiel New Mobility setzen. Da sage ich, das finde ich spannend. Da passiert viel, da kann man was machen. Und wenn man dann vielleicht auch noch mit ein, zwei anderen Partnern sagt, da können wir zusammen was machen, dass eben der Vergaberechtler und eben der IT- und Datenschutzrechtler und vielleicht noch jemand aus dem öffentlichen Recht, dass sie sagen, da passiert irre viel, da wollen wir jetzt einen Schwerpunkt setzen, und wollen uns da vielleicht eben auch ein bisschen mit Öffentlichkeitsarbeit und Präsenz da nach außen bewegen, dann hindert einen im Prinzip niemand dran. Und es sind eigentlich die Partner da sehr, sehr offen, dass wenn da Aktivitäten in einzelnen Bereichen sind, wo man sagt, das finden wir gut, das wollen wir machen, dann gibt es niemand, der sagt, das ist jetzt nicht unsere weltweite Fokustätigkeit oder sagt uns doch erstmal ganz genau, wie viele damit jetzt wann verdient, sondern wenn man mit einem Gesamtpaket unterwegs, ist, was funktioniert und wo man eben sozusagen seinen Beitrag leistet, hat man enorm viel Freiheit, wie man seine Tätigkeit gestaltet. Und der weitere, finde ich, wichtige Punkt bei einer Einheit unserer Größenordnung. Ist, dass wir einerseits eben diese schon sehr großen Freiheiten haben, aber andererseits so breit aufgestellt sind, dass ich eigentlich bei jeder Rechtsfrage, die von einem Mandanten bei mir landet, eigentlich fast immer sagen kann, das ist kein Problem, da habe ich einen Kollegen, der kann das. Also nicht das Boutique-Thema, das man selber in einem bestimmten Bereich sehr spezialisiert und sehr gut aufgestellt ist, spannende Mandate hat, aber dann eben vielleicht manchmal an Grenzen stößt, wo man eben sagt, schade, könnten wir jetzt eigentlich machen, aber Da fehlt uns der oder der Baustein. Und hier habe ich eben das Glück, jetzt gerade, kommen wir nachher noch zu, in diesem Querschnittsbereich Vergaberecht, eben um mich herum Kollegen zu haben, die in den verschiedenen Bereichen das gut können und das eben in einer großen Breite können. Und auch wenn es, sagen wir mal, sehr spezialisiert wird, ich auch bei den anderen Standorten dann immer noch jemand habe. Also zum Beispiel, wenn ich jetzt irgendwas ganz Kompliziertes hätte, dass mein Mandant Transportleistungen ausschreibt und zum Beispiel Solarpaneele aus China hierher bringen muss und dafür großvolumig Transportleistungen braucht, die er in ein Vergabeverfahren reinbringen muss, dann habe ich glücklicherweise einen Kollegen in Hamburg, die eben so hansiatische Sachen wie Transportrecht machen, den ich für sowas dann fragen kann. Und das ist insgesamt eben sehr, komfortabel in dieser Zwischendimension, dass man diese Freiheit hat und andererseits eben, auch die breite Kompetenz, auf die man zugreifen kann.

[12:51] Marc Ohrendorf:

Scheint so ein bisschen durch, dass es dann, sagen Sie mir ob ich richtig liege, auch weniger Transaktionsgetrieben ist und mehr so die Rolle vielleicht auch der externen Rechtsabteilung manchmal hat?

[13:02] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja, also wir haben natürlich hier auch einen M&A-Bereich, der natürlich transaktionsgetrieben tätig ist, gerade auch im Immobilienbereich ist das bei uns durchaus auch ein Schwerpunkt. Für mich persönlich ist in der Tat die gerade, häufig auch langfristig angelegte Beratung, der Schwerpunkt des Handelns. Also wir sind nur ganz, ganz seltenst bei Transaktionen am Rande involviert. Aber unser Mandantenstamm ist tatsächlich in vielen Fällen schon seit vielen, vielen Jahren bei uns, weil man als öffentliche Einheit Ausschreibungsthemen ja immer wieder hat. Also sei es Dienstleistungen, da kann ich auch in der Regel nicht Ewigkeitsverträge abschließen, sondern Themen kommen dann auch als Ausschreibungsthema immer wieder. Bei größeren Bauprojekten ist das eben in der Tat auch etwas, was nicht heute oder morgen vorbei ist, sondern zum Teil eben auch dann eine Verbindung ist, die man über drei, vier, fünf Jahre, wenn es sehr große Projekte sind, dann hat. Und das ist schon eben im besten Fall sehr langjährig und auch dann natürlich finde ich persönlich auch persönlich sehr ansprechende Verbindung, wenn es jetzt nicht nur jemand ist, den man so mal punktuell kennenlernt, sondern man auch Mandanten hat, die man eben über so viele Jahre begleiten darf.

[14:21] Marc Ohrendorf:

Gut, Sie kommen schon ganz von selbst drauf zu sprechen. Wir müssen über das Vergaberecht reden. Fangen wir ganz am Anfang an. Also von manchen Rechtsgebieten habe ich so ein bisschen Ahnung, weil natürlich auch selber mal da unterwegs gewesen. Im Vergaberecht stehe ich genauso da wie unsere Zuhörenden. Viele von Ihnen werde ich jedenfalls vermuten und habe gar keinen Plan. Was ist das Vergaberecht?

[14:43] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja, also erstmal beruhigend, das geht ganz, ganz vielen so ja auch den meisten aktiven Anwälten. Die haben damit wirklich viele Berührungspunkte und an den Unis findet das in der Tat nach wie vor fast gar nicht statt. Vergaberecht beschreibt die Beschaffungstätigkeit der öffentlichen Hand. Und da gibt es im Prinzip zwei große Säulen. Es gibt einmal den Gedanken, dass öffentliche Mittel sparsam verwendet werden sollen. Das ist eigentlich was ganz, ganz Klassisches, gibt es schon ganz lange. Manche erzählen so eine Geschichte, dass Friedrich der Große das erfunden hat. Der hat sich in Brandenburg unter ein Eiche gestellt und hat die Müller unter die Eiche gerufen, hat gesagt, wer von euch bietet mir das Mehl für meine Truppen am günstigsten an? Also Wettbewerb als Anstoß zu einer sparsamen Beschaffung. Und das Ganze hat sich dann in der Tat so schon seit 1920 etwa auch in Rechtsordnung verschriftlicht. Man kann das auch so ein bisschen als Urform von Compliance verstehen. Es geht natürlich einmal um Sparsamkeit, aber Korruptionsvermeidungsgedanken und ein Prozess, der diese Gesichtspunkte sicherstellt, steckt da auch drin. Das gilt für alle Tätigkeit der öffentlichen Hand im engeren Sinne. Und dazu kam aber eben irgendwann ein zweiter Baustein. Und da kommt eben die EU ins Spiel. Die hat festgestellt, so in den 80ern etwa, dass der Binnenmarktgaden, der die EU ja ganz zentral prägt, sehr gut funktioniert. Unternehmen wie Daimler haben schon damals geguckt, wo kann ich etwas günstig beziehen oder irgendwelche Abfälle günstig entsorgen. Und wenn das eben in Frankreich war, haben die das gemacht und dann eben ein Vertrag mit dem französischen Unternehmen geschlossen. Und der gesamte Bereich der öffentlichen Hand nahm an diesem Leistungsaustausch überhaupt nicht teil. Und vom Volumen her ist das wirklich beachtlich. Einkaufstätigkeit der öffentlichen Hand beträgt ca. 16 Prozent. Das ist immer so ein bisschen schwankendes Bruttoinlandsprodukt der EU. Also das ist kein Pille-Palle. Das sind.

[16:44] Marc Ohrendorf:

Mehr als ein Sechstel.

[16:46] Dr. Annette Rosenkötter:

Ja genau, also da geht es um richtig Geld. Und da stecken ja auch häufig großvolumige Aufträge dahinter. Sei es jetzt Forschung, sei es Infrastruktur, viele, viele Themen, wo man sagen kann, das ist auch insgesamt für den europäischen Markt nicht gut, wenn so was in zu kleinen Einheiten mehr oder weniger, also jetzt überspitzt gesagt, an den Bruder des Bürgermeisters vergeben wird, sozusagen in der alten Welt. Und deswegen wurde da ein Rechtsrahmen aufgestellt, der ist über die Jahrzehnte immer wieder angefasst weiterentwickelt worden. Und gerade jetzt in der jüngeren Vergangenheit unter Frau von der Leyen, muss man sagen, hier auch immer eine immer stärkere Verwobenheit mit anderen Politikzielen in den Fokus gerückt worden. European Green Deal ist ja ein wichtiges Stichwort und da hat die Kommission gerade auch die Beschaffungstätigkeit der öffentlichen Hand zur Verwirklichung der anderen Politikziele, der EU ganz stark mit in den Fokus genommen und betont hier auch die Vorbildfunktion der öffentlichen Hand bei ihrer Geschäftstätigkeit und bei ihren Beschaffungen, dass man eben all das, was man braucht, damit man eben, sei es jetzt die Klimaschutzziele oder andere gesellschaftliche Ziele erreichen, kann eben auch vorrangig als Vorreiter von der öffentlichen Hand in ihren Ausschreibungshandeln verwirklicht wird.

[18:13] Marc Ohrendorf:

Das ist interessant, dass da jetzt noch so eine politische Steuerungswirkung sozusagen mit verfolgt wird. Gehen wir nochmal kurz aufs Nationale zurück, um es nicht zu kompliziert zu machen mit der EU, aber es wird ja wahrscheinlich parallel angelegt sein. Erstmal ganz kurz, wo ist das alles in etwa geregelt? In welchen Normen?

[18:32] Dr. Annette Rosenkötter:

Leider nicht in einem einheitlichen Gesetz. Das wäre zu schön. Das hat in Deutschland nicht geklappt. Die Österreicher haben das. Die haben ein Ding, das heißt Bundesvergabegesetz. Da steht alles drin, was man braucht. In Deutschland fängt es auf der obersten Ebene an. Im GWB-Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, hat man einen vierten Abschnitt integriert und da stehen die Spielregeln zum Vergaberecht drin.

[18:55] Marc Ohrendorf:

Das kennt man vielleicht sonst aus dem Kartellrecht.

[18:57] Dr. Annette Rosenkötter:

Genau, genau, hat man gesagt, ist irgendwie auch mit Wettbewerb, packen wir da mal dazu. Und dann gibt es runtergebrochen für verschiedene Gruppen von Auftraggebern und für verschiedene Gruppen von Leistungen, Verordnungen, die das auf Bundesebene weiter regeln. Hinzu kommt auch noch, dass die meisten Bundesländer auch noch Landesvergabegesetze für sich kreieren. Die haben meistens, ein Stück weit auch abhängig von politischer Couleur, bestimmte Schwerpunkte, sei es jetzt eben Mittelstandsschutz oder eben auch verstärkte Berücksichtigung von Sozialgesichtspunkten bei Vergaben. Solche Themen werden dann auf Landesebene nochmal gesondert bespielt.

[19:40] Marc Ohrendorf:

Und ich würde vermuten, dass es bei jeder Beschaffung und damit auch entsprechend Auftragsvergabe auch eine gewisse Schwelle gibt, dass überhaupt das berücksichtigt werden muss.

[19:50] Dr. Annette Rosenkötter:

Genau, ja. Und da hat man im nationalen Bereich relativ niedrige Schwellen, Also, dass man überhaupt Wettbewerb schafft, das geht eigentlich schon bei mehr als 500 oder mehr als 1000 Euro los, dass ich irgendwie Angebote im Wettbewerb einholen will. Und je weiter die Werte nach oben steigen, desto förmlicher oder wettbewerbssoffener sind auch die Verfahren, die dann durchzuführen sind. Und der zentrale Cut ist im Prinzip der zwischen dem nationalen Haushaltrecht und dem EU-Recht. EU-Recht soll eben nur für die großen Aufträge als förmlichere Rahmen zur Anwendung kommen. Und das ist bei Bauen bei round about 5 Millionen Euro und bei Lieferdienstleistungen rund 200.000 Euro, ab denen dann eben EU-weit ausgeschrieben werden muss.

[20:39] Marc Ohrendorf:

Ist das nicht mal kritisch gefragt, ein bisschen ein Innovationsverlangssamer, dass man immer noch ausschreiben muss und man hört es ja auch häufig, dass man sehr hart muss, erstmal ausschreiben und dann gucken wir mal weiter.

[20:55] Dr. Annette Rosenkötter:

Das ist jetzt natürlich eine ganz provokative Frage. Klar, ich kann mir nicht aussuchen, mit wem ich es mache, aber man muss natürlich auch sagen, umgekehrt, Wenn ich Wettbewerbssituationen schaffe, erschließe ich natürlich auch mehr an Innovationen, von der ich vielleicht davor gar keine Ahnung hatte, wenn ich den Markt und den Wettbewerb nicht gefragt hätte. Also insofern würde ich das jetzt nicht so pauschal unterschreiben wollen, dass die Anwendung von Vergaberecht das verlangsamt. Aber natürlich kann man nicht von der Hand weisen, dass solche Prozesse und auch dieser Rechtsrahmen, wenn man ihn ordentlich anwenden will, gut qualifizierte Ressourcen braucht und auch das, Ernst neben dieser Aufgabe braucht. Und das ist häufig eben etwas, wo man bei vielen Auftraggebern, sagen muss, die haben leider nicht diese Ausstattung an Ressourcen, dass das intern mit genügend Zeit, Zeit und Manpower bewältigt werden kann.

[21:56] Marc Ohrendorf:

Ich könnte mir auch vorstellen, dass es ja dann manche Fälle gibt, dass eben nicht das italienische Unternehmen in Frankreich tätig wird, wenn es da sonst noch nie was gemacht hat. Aber es wird ja auch Situationen geben. Zum einen, wie Sie sagen, dass man vielleicht auf ein Unternehmen aufmerksam wird, was man sonst nie kennengelernt hätte, weil dieses Unternehmen eben die Ausschreibung gar nicht gesehen hätte, weil man das nicht veröffentlicht hätte oder woanders gesucht hätte. Und umgekehrt wird es ja wahrscheinlich auch Fälle geben, in denen das gerade bei EU-weiten Ausschreibungen absolut stattfindet, dass ein Unternehmen aus Nation A in Nation B tätig wird. Die typischen Sektoren, in denen das so passiert.

[22:36] Dr. Annette Rosenkötter:

Das wären wahrscheinlich erst mal, wie gesagt, nur sehr großvolumige Sachen und es ist definitiv nicht das Bauen. Also es ist einfach von den Prozessen her zu komplex, sich beim Bauen, wo ich auch als großer Player häufig, nach Unternehmerverhältnisse habe, mich in einen anderen Rechtsrahmen reinzugeben. Die EZB, auf die wir hier draufgucken, hat bei ihrem Neubau als europäische Institution gesagt, Wir meinen das ernst, wir wollen, dass für uns dieser wichtige neue Bau am liebsten von Unternehmen aus ganz Europa mitgeschaffen wird. Die haben das Projekt in einer Roadshow bei den Bauindustrie-Verbänden in ganz Europa vorgestellt. Und der Kreis der nicht deutschen Mitwirkenden an dem Projekt im Bauen war sehr, sehr, sehr überschaubar. Ich glaube, es waren vielleicht ein, zwei Österreicher. Und das war es dann aber, weil der Schritt in einen anderen Rechtsrahmen einfach mit so viel Risiken verbunden ist, dass ein Unternehmen, das in Spanien riesige Bauprojekte macht, das eigentlich nicht in Deutschland tut.

[23:33] Marc Ohrendorf:

Okay.

[23:46] Dr. Annette Rosenkötter:

Das hat aber jetzt eigentlich nichts mit dem Vergaberecht im engeren Sinne zu tun, sondern eben auch das Thema, wenn es dann hinterher um Menge geht, Gewährleistung und so weiter, dann bewege ich mich in den anderen Rechtsrahmen rein. Und insofern ist das beim Bauen eher selten. Bei spezialisierten Branchen, wo es weltweit vielleicht ohnehin nur eine Handvoll Unternehmen gibt, die das gut können, also zum Beispiel Schienenfahrzeuge, da gibt es die großen, Player, Alstom, Sie meinst in Osteuropa noch ein paar, Italien und Korea, da gibt es auch, noch Player, die da am Markt unterwegs sind. Muss man sagen, da ist es dann gelebtes internationales Recht, weil man dann tatsächlich in einem Bietergespräch, ja jemand hat ja seinen Simultanübersetzer dabei, der höchst beeindruckend komplexe, technische Themen simultan dem Geschäftsführer übersetzt, um eben dann so eine Verhandlung zu führen. Das ist absolut nicht unser Tagesgeschäft, das sind eben diese Einzelkonstellationen, die mir persönlich besonders viel Spaß machen, weil man diesen Aspekt, wie es so ist, die, kulturellen Hintergründe dann doch ein bisschen mit reinspielen in so eine Situation, was es einfach nochmal spannend macht.

[25:06] Marc Ohrendorf:

Sie haben im Vorfeld gesagt, ich hoffe ich darf es verraten, die italienische Eisenbahn muss natürlich gut aussehen.

[25:12] Dr. Annette Rosenkötter:

Das hatten wir in der Tat einmal bei einer Ausschreibung, wo die Klischees ziemlich gut mitgenommen wurden, wo sehr, sehr schön dargestellte Designs von ausgesprochen gut angezogenen Personen vorgestellt wurden. Und der Ingenieur aus einem anderen Mitgliedsstaat, das vielleicht nicht so in den Fokus gerückt hat, aber dafür irgendwie eine High-End-Lösung für irgendein technisches Detail dabei hatte, da war das tatsächlich so, dass da die jeweiligen nationalen Klischees sehr gut bespielt worden.

[25:43] Marc Ohrendorf:

Sie haben gerade Ihr Tagesgeschäft angesprochen. Zum einen würde mich interessieren, was ist denn so das typische Tagesgeschäft dann und wie organisieren Sie sich? Also wie groß ist Ihr Team? Arbeiten Sie alle aus dem Büro? Ist das teilweise hybrid? Wie sieht das aus?

[25:58] Dr. Annette Rosenkötter:

Also wir sind als reine Vergaberechtler tätig bei uns, das ist vielleicht auch noch mal eine Besonderheit. Es gibt viele anwaltliche Kollegen, die betreuen Bauprojekte, Vergabe und vertragsrechtlich. Bei uns ist das so entstanden, dass wir eben wirklich rein den Vergabeprozess beraten. Wir sind, nicht spezialisierte Vertragsrechtler in den verschiedenen Bereichen, sondern haben dann eben, die Kollegen im Haus, die mit im Projekt drin sind und uns da unterstützen. Wir sind als die Solchereienvergaberechte ein Team von fünf Personen und haben dann noch auf mehr oder weniger Projektunterstützungsebene eine Projektjuristin, die uns mit unterstützt und auch unsere Assistentinnen, die jetzt in den Projekten ja ein Stück weit auch Projektmanagement unterstützen, mit leisten müssen. Das gehört zu unseren Tätigkeiten inzwischen in vielen Fällen dazu, dass wir zum Teil von der Rechtsberatung starten, aber weil man eben in einem längerfristigen Projekt drin ist, so ein bisschen in eine Rolle reinwächst, dass man den Prozess auch noch mit im Blick haben muss und ein Stück weit auch mit steuert, damit eben dieses Vergabeziel auch gut erreicht werden kann. Und da haben wir gemerkt, dass wir eben einfach auch mehr Unterstützung bei uns in der Abteilung brauchen, die eben über klassische Assistenztätigkeit. Eigentlich hinausgehen und schon fast ein bisschen in Richtung Projektmanagement an manchen Stellen. Und was tun wir? Der Anfang dafür wäre wahrscheinlich erstmal, wen beraten wir, weil die Tätigkeit tatsächlich auch sehr unterschiedlich ist, je nachdem, ob ich eben. Auf der einen Seite die Bieter berate oder auf der anderen Seite die ausschreibenden Stellen, die Auftraggeber. Bei uns ist es so, dass wir ganz überwiegend die ausschreibenden Stellen beraten. Das hat sich branchenmäßig auch so ein bisschen über die Jahre heraustransfert. Wir sind auch als ganzes Haus in Bauprojekten eigentlich nur auf Bauherrenseite tätig. Also auch im privaten, Bereich, wenn es die privaten Projektentwicklungen angeht, beraten wir immer die Bauherren und nicht die Bauindustrie. Das ist seit etwa 15 Jahren so. Und es ist auch eigentlich sehr hilfreich, dass man sich so klar positionieren kann und das Thema mögliche Konflikte damit eigentlich sehr gut einsteuern kann. Und in dieser beratenden Tätigkeit auf Auftraggeberseite gibt es verschiedene Varianten. Entweder wir beraten wirklich ein Projekt von der ersten Beschaffungsidee bis zum Zuschlag, ein bestimmtes Beschaffungsverfahren, und sind da häufig auch in der Verantwortung, dass wir eben auch den Prozess dafür ein Stück weit steuern, uns um die nächsten notwendigen Dokumente, Prozessschritte, was muss man tun, damit eben diese Beschaffungsidee des Auftraggebers zu einer rechtskonformen Welt passt und das alles dann eben in rechtskonformen Unterlagen, die eben, möglichst keinen Angriff eines Unzufriedenenbieters ermöglichen, dann zusammengeführt wird. Das ist. So eine denkbare Variante, dass wir da sehr viel machen. Es gibt natürlich auch Auftraggeber, die selber sehr gut ausgestattet sind, die eine eigene Rechtsabteilung haben, auch einen eigenen Einkauf haben und die dann uns eigentlich eher brauchen, um eben ressourcenmäßig in bestimmten Bereichen zu unterstützen oder wenn irgendwo ein Sonderfall ist und die Hütte brennt, eben da, externes Backup zu bekommen. Das ist dann eher punktuell und hat dann nicht diesen Management-Faktor, dass man eben da so ein bisschen auch die Zügel in die Hand nimmt, wohin das Projekt geht, sondern dann eben nur punktuell mit eben, sage ich mal, den Ressourcen, die man als jemand, der so im Tagesgeschäft tätig ist, als interner Jurist, dann eben einfach nicht in eine bestimmte Situation reinkommen kann.

[29:53] Marc Ohrendorf:

Dieser Management-Faktor klingt aber, finde ich, ganz interessant, weil das ja dann doch auch was ist, was sehr weit weg ist von dem, was man in der juristischen Ausbildung so machen muss. Und wirklich einfach auch hands-on zu sagen, okay, wir kennen die juristische Lösung in Anführungszeichen und den juristischen Weg, den wir beschreiten müssen, aber jetzt müssen wir ihn halt auch noch gehen. und zwar gemeinsam mit den Mandanten.

[30:15] Dr. Annette Rosenkötter:

Das steckt da ganz viel drin. Und was man auch über die Jahre immer mehr sammelt, ist eben die Fähigkeit, auch die richtigen Fragen in Richtung Fachsachverhalte zu stellen. Das ist eigentlich ein Riesenerfolgfaktor für eine Vergabesituation, dass man als Jurist versteht, was eigentlich das technische oder inhaltliche Beschaffungsziel ist, und dann übersetzen muss in beide Richtungen, welche Fragen muss ich stellen, um eben die Rechtsfrage darf ich das im Vergabeverfahren so oder so machen, dann auch beantworten zu können. Und mir persönlich macht das enorm Spaß, dass man ja viele dumme Fragen stellen kann, weil ich bin nicht der Ingenieur oder ITler oder was auch immer uns da unterkommt und kann aber immer ganz viel lernen und kann jetzt ein bisschen was zu getrieben von Straßenbahnen und wie so eine Straßenbahninfrastruktur oder wie funktioniert ein Werbekonzept von irgendeiner großen öffentlichen Einheit. Ich finde das alles enorm spannend und man kann aus jedem, Projekt eigentlich so etwas mitnehmen.

[31:24] Marc Ohrendorf:

Abschließend die bekannte Frage, wenn man das jetzt auch spannend findet, nachdem man das gerade eine gute halbe Stunde gehört hat und man möchte sich das mal anschauen. Wie sieht's mit Praktikum, Referendariat und Co bei Ihnen aus?

[31:35] Dr. Annette Rosenkötter:

Wir machen das sehr gerne. Wir haben bei den Praktikanten seit ein paar Jahren uns von diesem so ein bisschen gestreuten, da kommt mal einer und der wird dann irgendwo mal hingesetzt, Modell verabschiedet und haben das in ein strukturiertes Modell überführt. Wir haben, zweimal im Jahr ein Gruppenpraktikum, was wir anbieten. Und dort gibt es als Startphase ja. Einen ein bisschen theoretisch geprägteren Teil, wo die ganze Gruppe jeden Tag von einem Dezernatsrechtsanwalt einen Bereich vorgestellt bekommt und in diesem Bereich dann einen Fall zusammenbearbeitet. Also man lernt darüber in der Startphase das ganze Haus in allen seinen, Bereichen kennen und wechselt dann eben in ein bestimmtes Dezernat hinein, wo man dann im zweiten, Teil mitarbeitet und da mit dabei ist. Und wir machen das sehr gerne. Wir versuchen da eben auch. Immer so ein bisschen das als Werbemöglichkeit für den unbekannten Rechtsbereich zu nutzen. Und viele von denen, die bei uns als Praktikanten waren, bleiben dann auch gerne hinterher als WMA und, kommen vielleicht als Referendar wieder. Referendare nehmen wir auch sehr, sehr gerne und im Moment haben wir zwei Referendarinnen, eine in Berlin und eine hier, und haben eigentlich auch von vielen die Rückmeldung bekommen, dass es manchmal so ein bisschen eine Verlegenheitslösung war, dass man irgendwie was aus dem öffentlichen Bereich im weitesten Sinne dann halt mitgenommen hat mit Vergaberecht und dass viele dann doch positiv überrascht sind, was da an Themen und Projekten, und Tätigkeit dahinter steckt. Also wir haben eigentlich selten, sagen wir mal, enttäuschte Rückmeldungen, dass jemand gesagt hat, ne, das fand ich jetzt eigentlich gar nichts für mich. Gibt sicher auch. Ich habe auch irgendwie eine gewisse Vorstellung, bei welchen Personen das sein könnte, aber den meisten gefällt es eigentlich ganz gut.

[33:34] Marc Ohrendorf:

Das müssen Sie dann aber noch sagen, weil ich glaube, es hilft immer zu wissen, bin Wenn ich jetzt der Fit hier für bzw. umgekehrt, ist dann der Job auch der Fit für mich.

[33:43] Dr. Annette Rosenkötter:

Also wir haben eine bunte Mischung, was glaube ich ganz zentral ist an Voraussetzungen, damit man im Vergaberecht Spaß hat, ist, wenn man sich für die Vielfalt des Lebens, wie, sie draußen so unterwegs ist, interessiert. Also wenn ich eigentlich sage, nee, also der Blick in die Zeitung oder Spiegel Online, oder wie auch immer an Medien ist bei mir eigentlich ziemlich schnell abgeschlossen, mich da eigentlich wenig anspricht, wäre man wahrscheinlich nicht richtig aufgestellt. Man hat ganz, ganz viele Bezugspunkte zu verschiedenen gesellschaftlichen, politischen Bereichen, Kommunalpolitik, wie auch immer. Und das macht eigentlich den Reiz aus, dass man da ziemlich nah dran ist und an Projekten, die da entschieden werden und eine Rolle spielen, mitmachen kann. Wenn einen das nicht interessiert, ist das wahrscheinlich, keine optimale Voraussetzung. Und wenn man auch eine gewisse Scheu hat, sich eben mal tatsächlich reinzudenken, wie eben, sei es jetzt irgendeine IT-Lösung oder eine Straßenbahn funktioniert. Dann wer oder da keinen Spaß dran hat, dann ist es vielleicht auch nicht ganz optimal. Manchen fehlt bei uns vielleicht auch dieses, sage ich mal, kernjuristische Arbeiten als Dauertätigkeit. Wir haben das sicher auch. Also wir machen auch dicke Gutachten. Aber in ganz vielen Fällen geht ist darum, gute Lösungen zu entwickeln im Wissen um die rechtlichen Hintergründe, die eben hinterher, laufen. Also es ist in ganz vielen Fällen unserer Tätigkeit ist nicht das gewünschte Produkt ein. 50-seitiger Schriftsatz oder ein 30-seitiges Gutachten, sondern eine Lösung, die funktioniert. Und da produzieren wir eben jetzt nicht eben dicke Papiere mit einem Fußnotenkonvolut. Das machen wir manchmal auch, aber oft eben nicht. Und das fehlt manchen. Und manchen fehlt auch, oder die finden es nicht so leicht oder so einfach, dass unsere Mandanten häufig keine Juristen sind. Das ist sicher auch ganz anders, wenn ich hier im Bereich Bankrecht zum Beispiel, unterwegs bin, ist mein Counterpart in der Regel ein interner Jurist. Das ist bei uns in aller Regel nicht der Fall, gibt es auch, aber ganz oft haben wir mit Ingenieuren, Verwaltungsmitarbeitern, Kreativen, wenn es um Werbekampagnen in der Ausschreibung geht, zu tun. Und das ist eine andere Art des Austauschs. Und manchen macht es Spaß, dass man eben in dieser Übersetzer- und Vermittlerrolle ist. Und manche sagen, ich hätte gerne mehr dieses rein juristische und den rein juristischen Austausch. Und das ist bei uns eben nicht immer in manchen Bereichen, ja, in manchen Mandatsverhältnissen ja, aber in ganz vielen eben auch nicht, weil wir da eben mehr in, der Praxis unterwegs sind.

[36:35] Marc Ohrendorf:

Vielen herzlichen Dank, dass Sie das heute so offen mit den Zuhörern und mir geteilt haben. mir große Freude gemacht.

[36:43] Dr. Annette Rosenkötter:

Vielen Dank auch. Ich fand es eine spannende Erfahrung.